

원유냉각기 제조에서 유가공기기 설비까지 확장, 제2의 도약을 맞이하고 있는 (주)삼호씨티

30여 년의 냉각기 제조 기술로 국내 원유냉각기 시장의 40%를 차지하고 있는 (주)삼호씨티(대표 김태삼)가 유가공기기 및 설비 기술로 또 한 번의 전성기에 돌입했다. 이미 포화상태에 있는 국내 원유냉각기 시장을 넘어 일본에 원유냉각기를 수출하고 있는 삼호씨티는 이제 그동안 현장에서 축적해 온 기술력을 바탕으로 유가공 기기까지 순수 국내기술로 제조해 판매함으로써 유럽의 원유냉각기와 경쟁하고 있다.



30여년의 냉각기 기술로 일본에 원유냉각기 수출

(주)삼호씨티는 냉각기 전문제조 업체로서 30여년의 기술과 경험을 지니고 있으며 국내 원유냉각기 시장의 절반정도를 차지할 만큼 낙농가들로부터 품질과 A/S 부문에서 신뢰를 받고 있다. 삼호씨티는 이를 바탕으로 2003년 국내 최초로 일본에 주문자생산방식(OEM)에 의해 냉각기를 수출, 낙농 선진국인 유럽의 원유냉각기와 경쟁하고 있다.

삼호씨티의 공장에 들어서다보면 낡은 냉각기들이 수북이 쌓여있는 광경이 눈에 띄는데 자세히 들여다보니 삼호씨티의 제품이 아니고 타사의 제품이었다. 이유를 물어보니 제품 품질에 불만을 느껴 삼호씨티 제품으로 교체해달라는 농가들의 요청을 받고 설치해준 뒤 가져와 모아다놓은 것이라고 말한다.

김태삼 대표는 이 타사 제품들을 ‘원유냉각기 시장에서 승리하고 가지고 온 전리품’이라고 표현했다. 그는 “국내 원유냉각기 시장은 현재 본사를 포함해 3개 업체의 제품이 주류를 이루고 있는데 시장점유율만 봐도 알 수 있듯이 삼호씨티 제품에 대한 농가들의 만족도가 매우 높다”고 설명했다.

현재 국내 원유냉각기 제품들을 보면 수준이 거의 엇비슷해 보이지만 실질적으로는 기술력과 제품의 재질 측면에서 엄연한 차이가 있다고 한다.



로봇착유기와 호환 및 자동세척이 가능한 원유냉각기

“여러모로 국내 원유냉각기가 거의 비슷해진 것은 사실이에요. 하지만 제품에 대한 자부심과 애정이 제품의 퀄리티를 결정하게 돼 있습니다. 삼호씨티는 고품질의 재질을 사용하는 데다 최고의 기술력까지 더해진 덕분에 현재까지 제품을 사용하는 농가들로부터 반품요청이나 항의를 받아본 적이 없으며 이러한 기술력과 품질을 인정받아 일본에도 매년 국내산 원유냉각기 제품을 수출하고 있습니다.”

원유의 품질을 유지시키기 위한 다양한 기능 탑재

삼호씨티의 빙고원유냉각기는 여기에 더해 농가들이 생산해낸 원유를 최고의 상태로 유지시켜 줄 수 있는 다양한 기능을 갖고 있다. 자동으로 세척해주는 기능과 수압에 따라 수량을 조절하는 기능, 로봇착유기와와의 호환 기능이 대표적인 예다.



냉각기에 대해 설명하고 있는 김현성 차장(사진 우측)

생산 및 판매를 담당하고 있는 김현성 차장은 “현재 제주도 지역 내 목장들이 사용하고 있는 원유냉각기는 거의 삼호씨티 제품이라고 해도 과언은 아닐 것”이라며 “농가가 필요로 하면 장소나 비용을 떠나 성심성의껏 만들고 설치해드리고 있다”고 강한 자부심을 내비쳤다. 또한 “제품을 사용하다 보면 고장이 전혀 안 날 수는 없지만 농가들이 사용하는데 불편함이나 고장이 없도록 꼼꼼하게 제품을 만들려고 노력하고 있다”며 “설령 문제가 발생할 경우라도 지역 대리점을 통해 바로 A/S가 이루어질 수 있도록 해 농가들의 만족도가 높다고 말했다.

이처럼 냉각기 제조기술에서 앞서가고 있는 삼호씨티는 이를 바탕으로 원유냉각기 외에도 저온저장탱크, 미생물배양기, 냉각수칠러, 유가공설비 기기 등을 제조, 판매하고 있다.

유가공기기 설비 국산화 성공으로 가격경쟁력 확보

삼호씨티가 유가공기기 설비 생산에 뛰어든 것은 특정 시기에 몰려있는 회사 매출을 연중 고르게 가져가 낙농가들에게 보다 안정적인 서비스를 제공하기 위해서다. 주력제품이 원유냉각기이다 보니 성수기와 비수기간 판매량 차이가 클 수밖에 없었다. 이 문제를 해결하기 위해 고민하던 중 2009년 치즈생산 농가들로부터 치즈 제조기 제작 의뢰를 받았다. 임실에서 치즈생산을 준비하던 농가들이 외국 제품은 너무 비싸고 A/S도 쉽지 않을 것 같으며 삼호씨티에 치즈제조기를 만들어 달라고 요청해왔던 것이다. 그동안 국내에서는 치즈제조기를 생산하는 업체가 없어 전량을 외국 수입에 의존해왔으나 워낙 가격이 비싼데다 고장이 나거나 문의사항이 있어도 문제 해결이 원활치 못하다보니 농가들로부터 원성을 사고 있었다.

삼호씨티의 경우 이미 냉각기 기술을 보유하고 있어 기술적인 문제는 어려움이 없었지만 치즈 제조공정 및 발효 과정 등 치즈 전반에 대한 지식을 습득할 필요가 있었다. 이에 연구진들은 농가들과 함께 유럽 치즈제조 공장 등을 둘러보고 치즈에 대한 연구에 매진하며 농가들과 함께 치즈제조기 제작에 들어갔다. 그리고 마침내 삼호씨티가 치즈제조기와 요구르트제조기 개발에 성공하면서 국내 유가공제품 설비 시장에 가장 먼저 안착하게 됐다.

치즈제조기 시장이 비록 아직 활성화가 덜 되긴 했지만 삼호씨티는 제품개발 7년 만에 경남농업기술원, 전남농업기술원, 흥성농업기술센터, 카페베네 본사공장, 정읍 낙농유가공영농조합, 남원 안터원목장 등 정부기관과 농가 등 국내 100여 곳에 이 시설을 시공해 와 기술력을 검증받았다.


치즈 및 요구르트 제조기, 냉각기와 시너지 효과 발휘

삼호씨티의 치즈제조기는 내부 재질로 스테인레스 304 3T이상을 사용하고 있기 때문에 견고하고 우레탄폼을 사용해 보온효과를 극대화 했다. 또한 전기히터 및 스팀방식을 겸용하고 있고 자동

세척기를 부착해, 편리성과 위생에도 만전을 기하고 있다. 뿐만 아니라 치즈 외에 요구르트도 제조할 수 있어 경제적으로 매우 효과적이다. 요구르트제조기 또한 스테인레스 304 4T이상의 내부 재질을 사용하고 있고 우레탄폼을 사용해 보온효과를 극대화 했다.

김태삼 대표는 “이미 탄탄한 냉각기 기술을 보유하고 있다 보니 치즈제조기 및 요구르트 제조기를 제작해 원유냉각기와 연계된 시너지 효과를 보고 있다”며 “거의 모든 제품을 국산화해 제조단가를 낮춤으로써 농가들이 부담 없이 제품을 구매할 수 있도록 하고 A/S 문제 역시 전국의 대리점을 통해 신속하게 이루어지도록 함으로써 농가들의 불편함을 최소화하기 위해 노력하고 있다”고 밝혔다.

김태삼 대표는 현재 잉여원유로 어려움을 겪고 있는 낙농가들이 저렴한 비용으로 치즈제조 설비를 설치해 목장형 유가공품을 판매할 수 있게 되길 바라고 있다. 김 대표는 “예전만 해도 치즈제조기가 너무 비싸 농가들이 쉽게 구입할 수 없었지만 지금은 삼호씨티에서 저렴하게 제작하고 있고 일부 지자체의 경우 보조사업을 통해 구매할 수 있도록 했기 때문에 시장 전망은 밝다”고 밝혔다.

삼호씨티는 이처럼 뛰어난 기술력을 앞세워 낙농가들에게 고품질의 제품을 저렴한 가격에 공급하고 있으며 잔고장 없이 완벽한 기계를 만들고자 오늘도 최선을 다해 노력하고 있다. 



치즈제조기